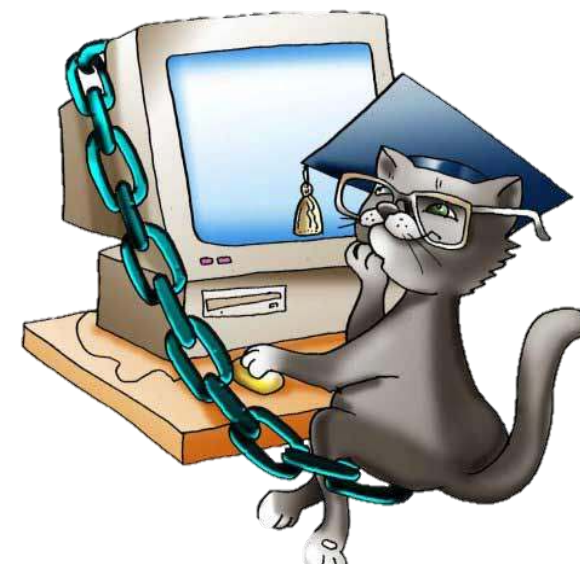


Как убедить КАМа продавать нешаблонно

Мастер-класс Сергея Илюхи

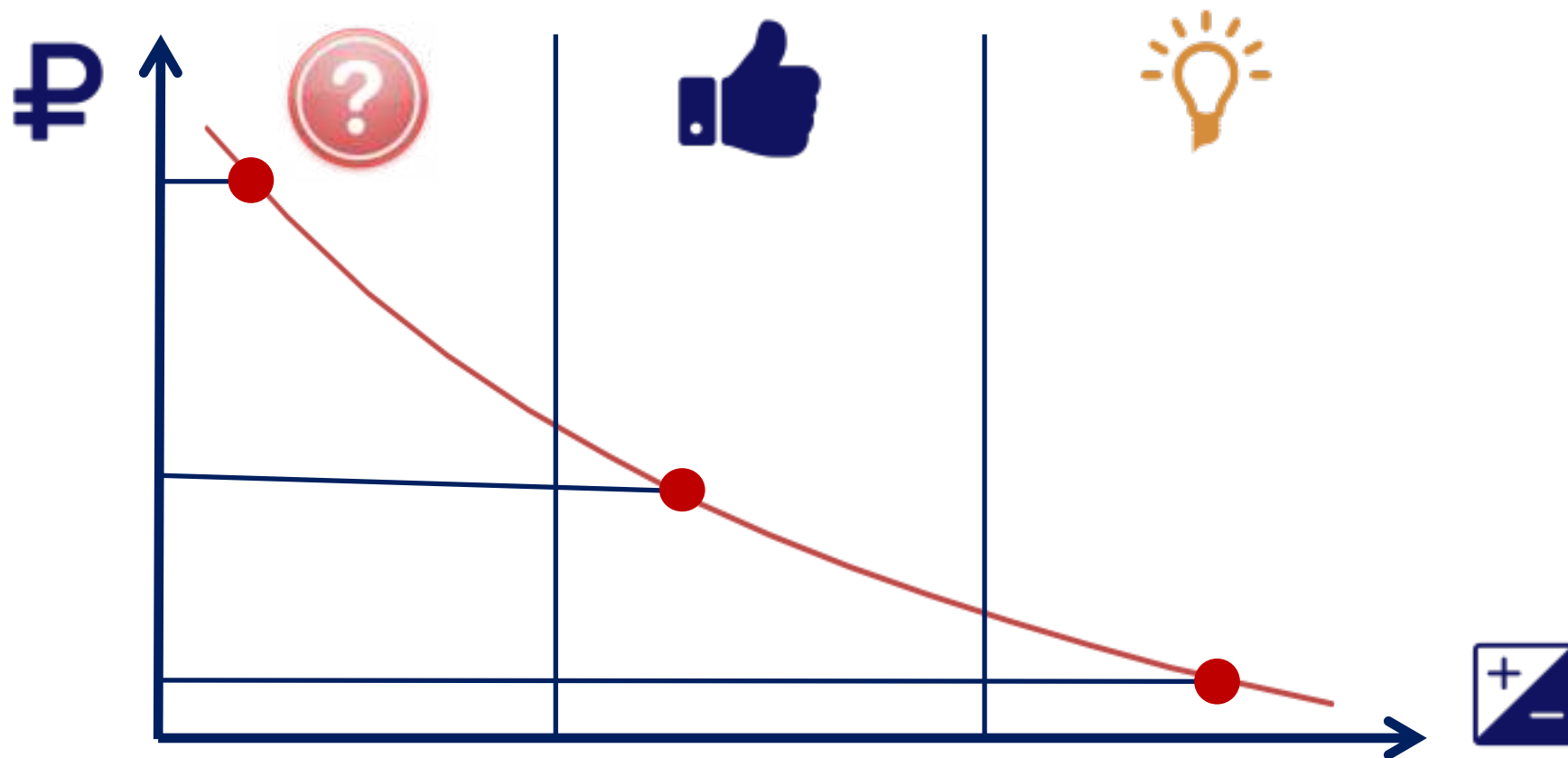




Закупщик даже не читает наши предложения или предъявляет невыполнимые требования



Цена контракта зависит от того, насколько интересно предложенное решение



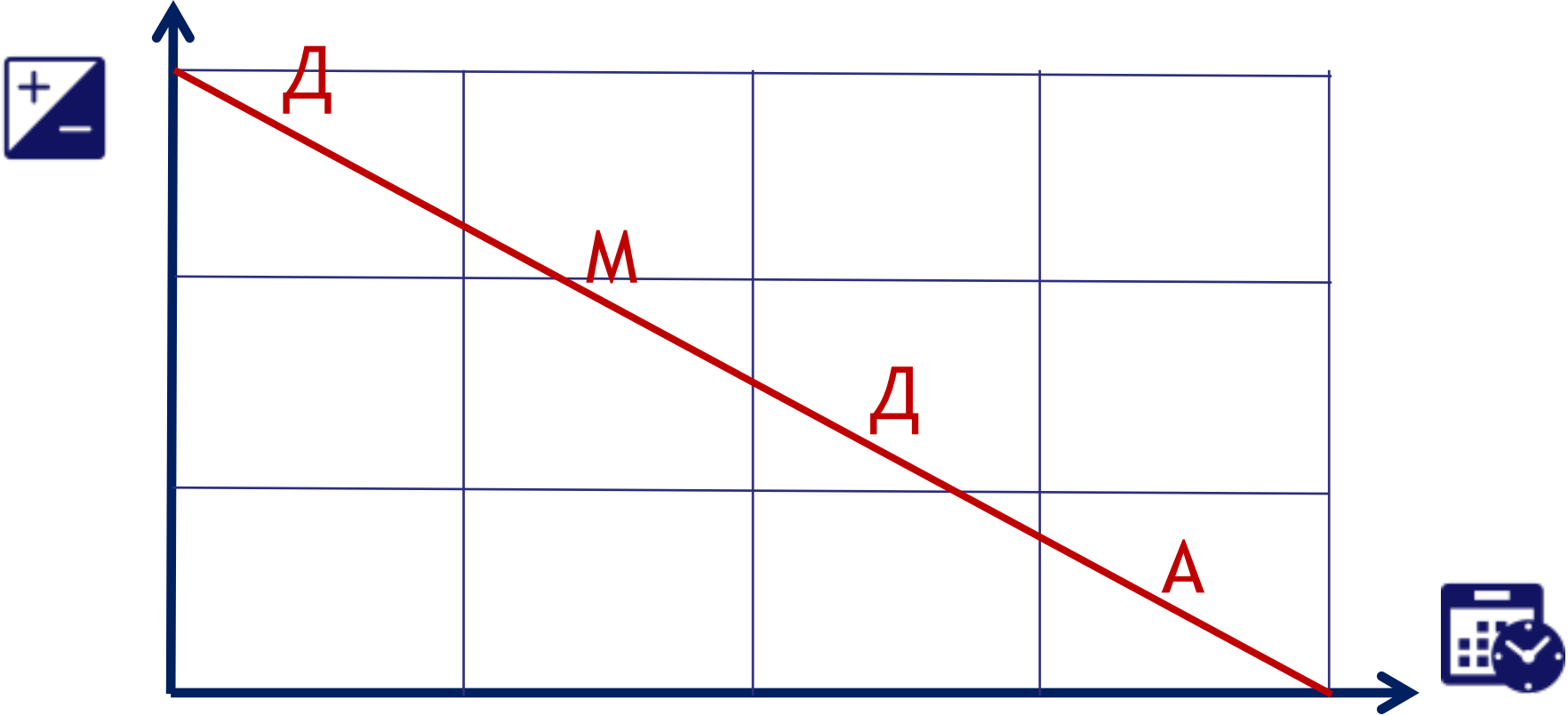
Это не работает!!!



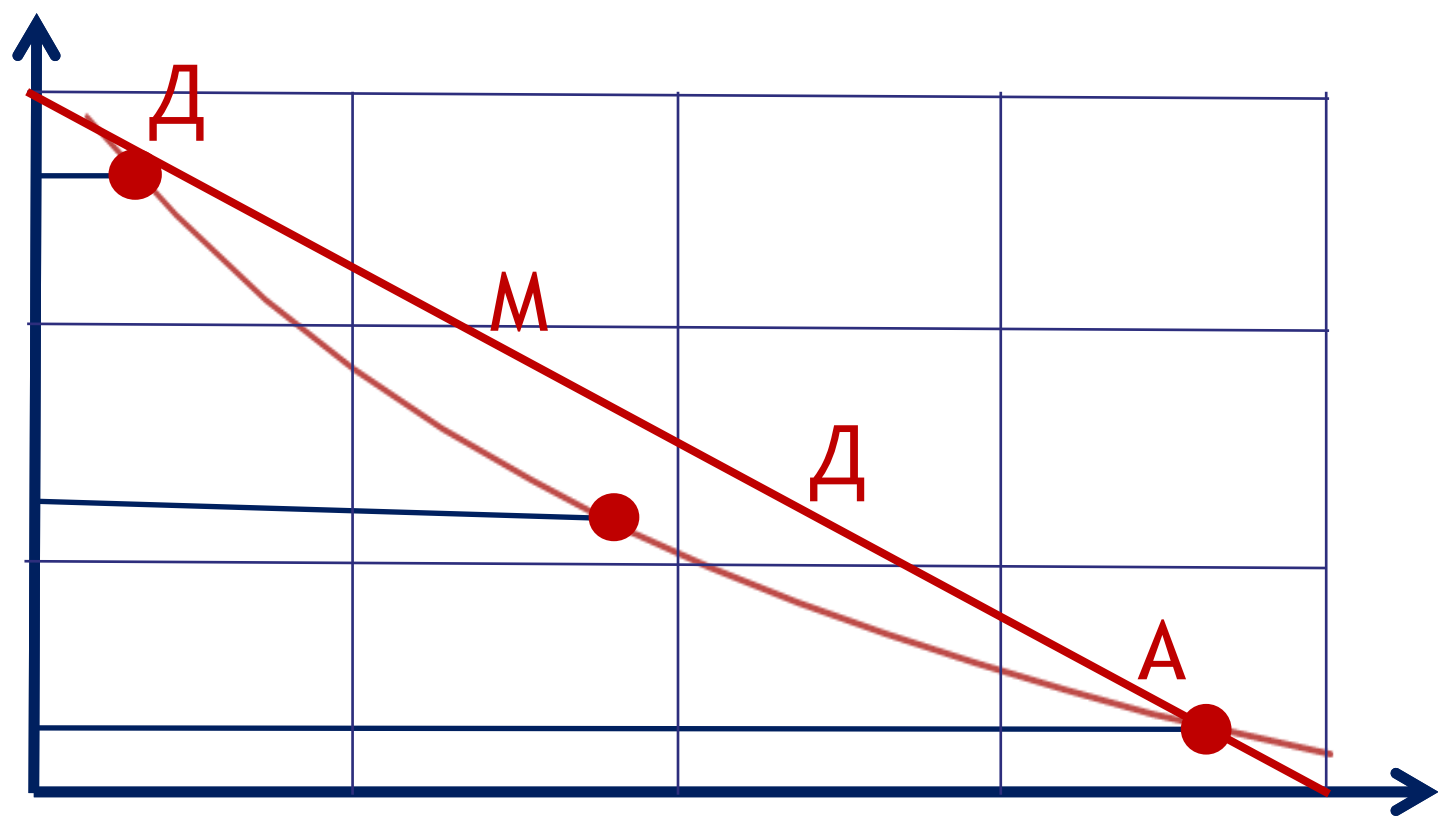
Так почему же игнорируют наши предложения?



Разбор кейсов. Какую технику переговоров использовал покупатель?



По технике ведения переговоров можно понять, насколько правильно сделано предложение



Шаг 1. Объективно оцениваем шансы на успех

1

Важность сети для нас



2

Важность нас для сети

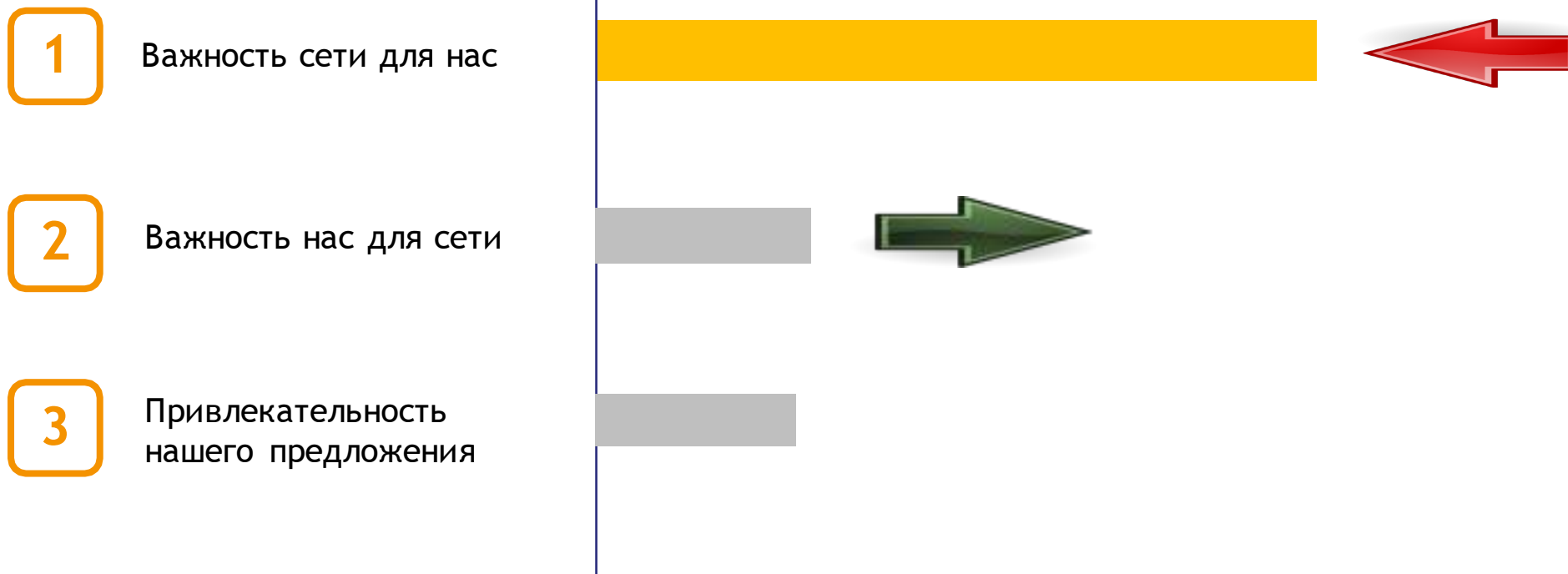


3

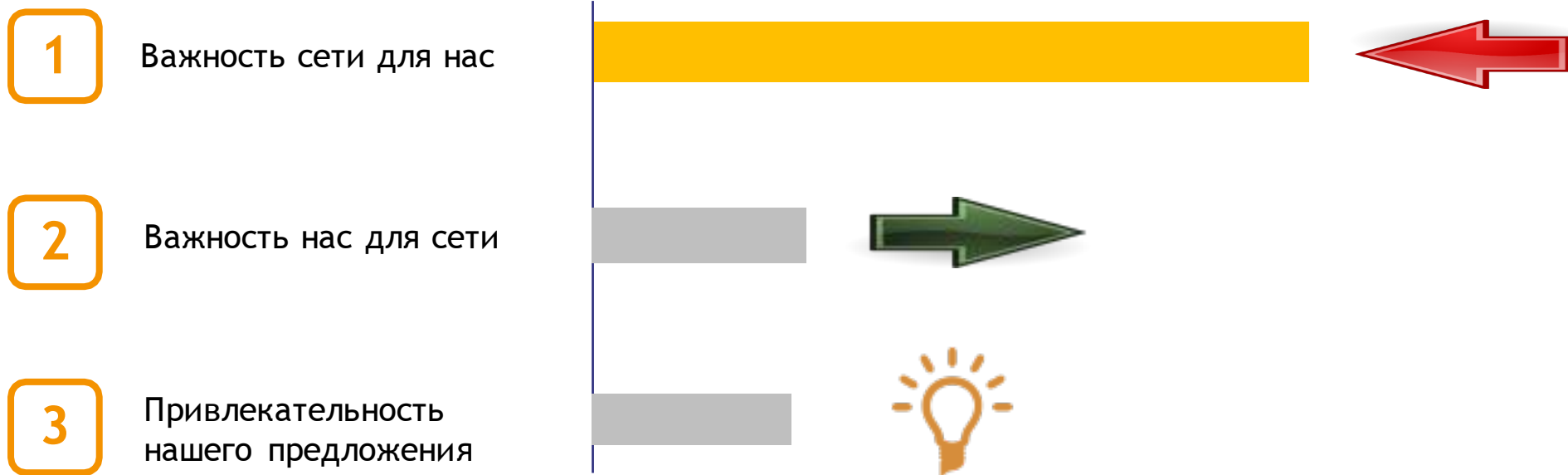
Привлекательность
нашего предложения



Шаг 2. Корректируем взаимную заинтересованность



Шаг 3. Кардинально меняем предложение



Шаг 4.

Оцениваем вероятность успеха



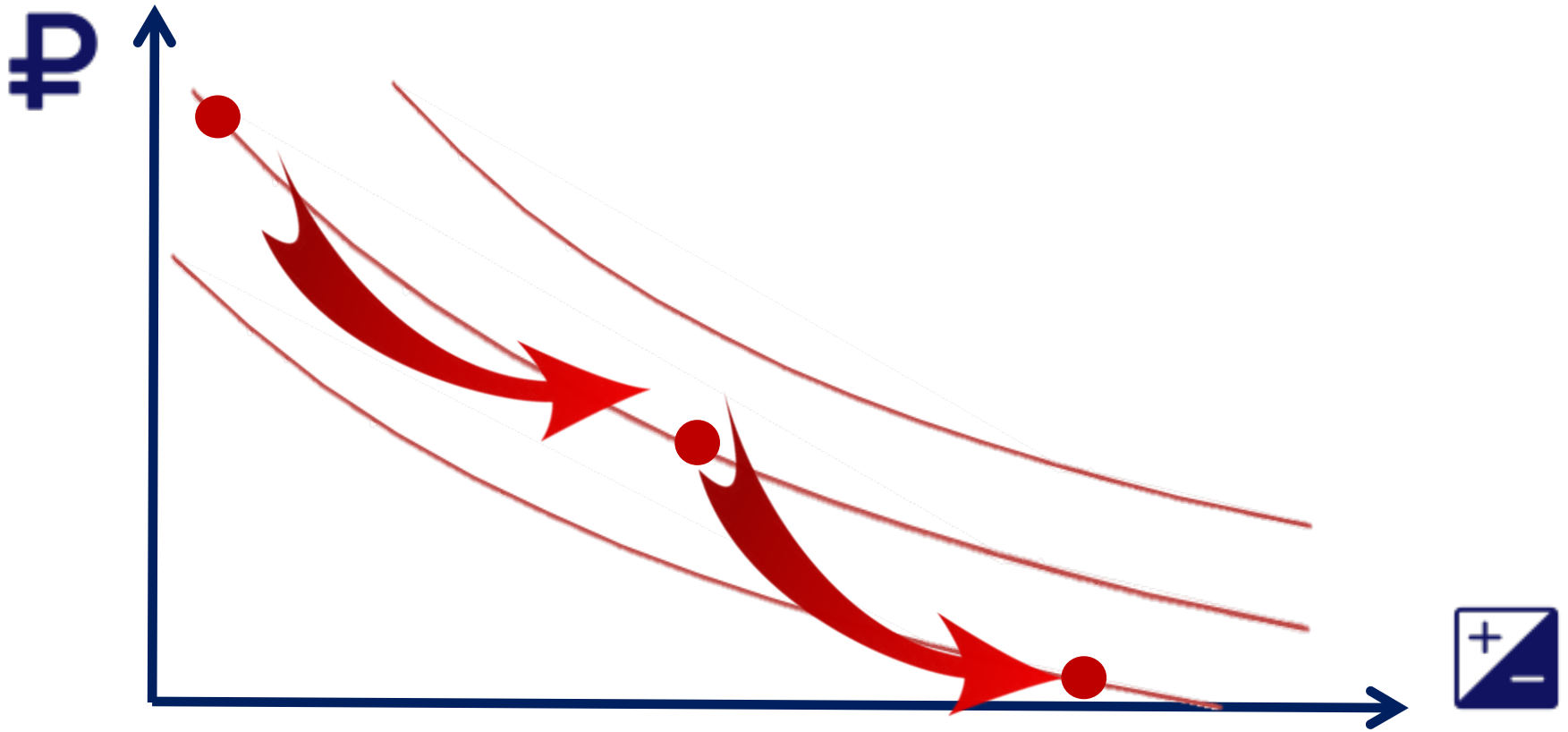
Шаг 5. Играем со временем

- 1 Выбираем момент, когда наше предложение особенно актуально
- 2 Создаем себе резерв времени на принятие решения
- 3 Создаем цейтнот байеру
- 4 Меняем время на деньги

Составляем план мероприятий и оцениваем его оригинальность



Каждый нестандартный шаг по усилению позиции или предложения снижает цену контракта



Давайте вместе научим сотрудников ПОДПИСЫВАТЬ ВЫГОДНЫЕ КОНТРАКТЫ

Автор: Сергей Илюха
+7962 277 88 77

isa@Liga-Commerciantov.ru
www.Liga-Commerciantov.ru
www.iluha-sales.ru

